

1 Módulo Esencial



100%
Presencial



Acompañamiento
Personalizado



Certificado de
Participación

Ciclos de Ventas

1. Introducción al Proceso de Ventas.
2. Documentos del Ciclo de Ventas:
 - 2.1 Oferta de Ventas.
 - 2.2 Pedido de Cliente.
 - 2.3 Entrega.
 - 2.4 Factura de Cliente.
 - 2.5 Nota de Crédito.
3. Gestión de Clientes.
4. Creación y Gestión de Documentos:
 - 4.1 Datos Clave en Documentos.
 - 4.2 Copiar Desde / Copiar A.
5. Precios y Descuentos.
6. Integración con Inventario.
7. Integración Contable.
8. Reportes del Módulo de Ventas.

¡Cupos limitados!

- * Las capacitaciones incluyen certificado de participación, refrigerio, material de apoyo y acceso a una máquina virtual.
- * Cada participante debe traer su laptop/dispositivo de trabajo personal.
El pago debe realizarse antes de iniciar el curso.
- * Los flujos abordados en el curso corresponden a los procesos estándar definidos por SAP.
- * Montos no incluyen I.V.A.

Información:

	Vanessa Abarca Gestora de Desarrollo Comercial ☎ (506) 7051-2532 ✉ vabarca@clavisco.com
	Cristian Rincón Gestor de Desarrollo Comercial ☎ (57) 3175787322 ✉ crincon@clavisco.com

Oficina Costa Rica: 400m oeste y 150m sur del AMPM, diagonal a Coopemédicos, Sabana Sur, San José, Costa Rica.

Oficina Colombia: Calle 97 No 23-60 Oficina 405 Edificio Torre Proksol Bogotá, Colombia.